Partnerships in Action

Team Canada Inc — Ontario Region Success Stories

Canada

101-02739/

Table of Contents

Foreword 1

International Trade Centre 2

Ontario Region Export Development Initiative 6

Partnerships, Partnerships, Partnerships 10

Appendix: Team Canada Inc Members and Partners in Ontario 14

This publication is also available electronically on the World Wide Web at the following address:

http://info.ic.gc.ca/success

© Her Majesty the Queen in Right of Canada (Industry Canada) 2000

Cat. No. C2-482/2000

ISBN 0-662-64761-0

53004 B

Foreword

In the global economy, trade matters more than ever for growth and jobs. Exports account for over 40 percent of Canada's gross domestic product, and more than 3 million Canadian workers owe their jobs directly to foreign markets. There's no doubt that international trade is very important to Canada — and to Ontario, a province that accounts for over half of Canada's exports.

Businesses across the country must have access to the information and services needed to take advantage of international business opportunities. To ensure that they do, the Government of Canada has created Team Canada Inc (TCI). This partnership of federal, provincial and territorial governments helps Canadian companies succeed in world markets.

TCI members and partners in Ontario are listed in the Appendix.

The stories in this collection tell you about what Team Canada Inc has achieved. They have been gathered by Industry Canada's Ontario Region Office. Among the TCI members and partners who helped were:

- the Ontario International Trade Centre
- Export Advisors hired through the Ontario Region Export Development Initiative
- Community Futures Development Corporations
- Trade Team Niagara
- the Entrepreneurial Manufacturing Generator.

This collection of stories only scratches the surface of what Team Canada Inc is all about. To find out more about this exciting initiative and the programs and services available to help your business, visit our Web site at **exportsource.gc.ca** or call 1-888-811-1119.

International Trade Centre

Canada's International Trade Centres (ITCs) are key components of Team Canada Inc. ITCs operate as part of Industry Canada in every province of the country. For businesspeople, they provide skills development, market information, counselling and advice, market entry services, trade financing, and more.

The Ontario ITC is located in Toronto. Trade Commissioners work with TCI members and partners across the province, giving companies the support they need to succeed and grow. They also work closely with Trade Commissioners based in other ITCs and in Canadian embassies and consulates around the world.

One of the services offered through the ITC is the Program for Export Market Development (PEMD). PEMD is managed by the Department of Foreign Affairs and International Trade, and jointly administered with Industry Canada through the International Trade Centres. The program seeks to increase exports of Canadian goods and services by sharing the costs of activities that companies normally could not or would not undertake alone, thereby reducing risks involved in entering a foreign market. The recipient repays funding on the basis of incremental sales or contracts obtained.

Revolutionary Canadian building product a hit in U.S. markets

Nexwood Industries President Dado Suwanda has a problem that some fledgling manufacturers would welcome: he has nothing left to sell. Everything that Nexwood will produce in 2000 is spoken for. And some of the credit for the success goes to Team Canada Inc — particularly Trade Commissioner Brent Court of the Ontario International Trade Centre, plus the Program for Export Market Development.

Of course, it helps to have a revolutionary new product, and that's exactly what Nexwood's building material is. To produce this alternative to traditional lumber, Nexwood mixes reclaimed plastics with wood-like cellulose fibre (sawdust and/or rice hulls) and uses extrusion technology to create "boards." Because the product does not splinter, warp, blister, corrode or rot, it is ideal for outdoor applications, such as docks, patios, walkways and pool decks.

Since it was founded four years ago, Nexwood has grown from a small research and development group to a manufacturing operation with approximately 40 production workers and eight engineers in Brampton, Ontario, and a small sales force based in LaSalle, Quebec. It currently sells its products in Canada and the United States, and has plans to go further afield.

Mr. Suwanda attributes the company's sales growth to its success in penetrating the U.S. market — with the help of the Ontario ITC. Construction materials are subject to numerous regulations and building codes. There can be many complications and considerable expense involved in the process of manoeuvring through the approval process to comply with those codes in a foreign market. Beyond that is the challenge of setting up distributorships. Says Mr. Suwanda, "Brent Court has been extremely helpful in both these areas."

The ITC also helped with marketing. In 1997, Mr. Suwanda accepted an invitation from the Ontario International Trade Centre to participate in a Market Orientation Mission to Dallas, Texas. The contacts made there led to significant sales in the United States. This year the company once again participated in the mission, and it hopes to attend similar events that might lead to new opportunities.

PEMD provided funding used by Nexwood to pay for participation in trade shows, production of promotional material, costs associated with the regulatory approval process, and legal fees.

Today Nexwood sells its product on the U.S. West Coast and in the Midwest, and the company is currently targeting the Southeast. U.S sales account for approximately 90 percent of the business's total turnover. And success creates new opportunities: "Next we have to increase our production capacity," says Mr. Suwanda.

Exports heat up for Therm-O-Comfort

Paul Reehill, sales and marketing manager at Therm-O-Comfort Co. Ltd., has a full travel itinerary. One week he's at the Silverdome in Pontiac, Michigan, for the Design and Construction EXPO 2000 trade show; the next, he's in Palm Springs, California; and in a month he's off to Columbus, Ohio. Making a brief pit stop at Therm-O-Comfort headquarters in St. Thomas, Ontario, Mr. Reehill reports that the company is in the midst of an aggressive marketing campaign, with Team Canada Inc providing vital help through two Canadian Trade Commissioners: Toronto-based Brent Court and Detroit-based Tom Quinn. "They have a wealth of knowledge to speed up the process and point you in the right direction," says Mr. Reehill.

Established in 1977, Therm-O-Comfort produces cellulose insulation made from 100 percent recycled newspaper and other paper products. It sells the product directly to insulation contractors. The same product, minus certain additives, is the base for the company's hydro-seed mulch, the green-coloured material often used in construction areas to seed grass, particularly alongside new roadways.

Therm-O-Comfort has participated in several Ontario International Trade Centre-sponsored events, including the October 1998 Canadian Home Centre show buyers reception, the October 1999 U.S. Outlook conference and the December 1999 Construct Canada Export Café. The company invested in a trade show booth and increased its participation in shows south of the border. "This has turned out to be dynamite for us," says Mr. Reehill.

The Program for Export Market Development has provided funding. Says Mr. Reehill, "PEMD opened the door for us to move very quickly into the U.S.; it was the catalyst we needed to get things off the ground." He hopes to obtain more funding from PEMD to help the company intensify its efforts, particularly in promoting the hydro-seed mulch product line in the United States.

Therm-O-Comfort has made good use of the wealth of information available to it through the ExportSource Web site **(exportsource.gc.ca)** and from the Trade Commissioners themselves. Says Mr. Reehill, "If I have a particular question, I just phone Detroit, Buffalo or Toronto, and I don't

wait long for an answer. They're really excellent and the support is tremendous. I bounce ideas off Brent Court to make sure that I am going in the right direction, because if you make a mistake it can set a small company like ours back dramatically."

There don't seem to have been too many mistakes. In 2000, the company expects a 25 to 30 percent increase in overall sales, almost all of it in the U.S. market. Through ITC connections, Therm-O-Comfort has established a partnership with a distributor servicing Central and South America. It is now upgrading its manufacturing equipment to quadruple production capacity. "The future," says Mr. Reehill, "looks very bright."

A solid rock of support

The recent history of Markham, Ontario-based Belmont Rose Granite is very much the story of owner Carole Proud and her relationship with Candice Rice, a Trade Commissioner with the Ontario International Trade Centre. It has been a productive partnership leading to increased sales. Says Ms. Proud, "Candice was very enthusiastic about what I was doing, particularly because I was a female in a traditionally male-dominated business. I think she was impressed by my attitude."

Belmont Rose Granite provides rose-coloured granite dimensional stone extracted from a 400-acre quarry near Peterborough, Ontario. Ms. Proud says she never imagined that she would some day run a quarry. In the early 1990s she operated her own company in the equipment leasing business. This, in turn, led her to Belmont Rose Granite. She liked the product so much that she bought the company. As for concerns about a woman in a so-called man's business, she says, "Whether you wear a skirt or pants, it makes no difference when it comes to running a successful company."

With her strong marketing skills, Ms. Proud knew that she could expand sales, particularly in the United States, where the company had established a toehold on the East Coast. In 1997 she walked into the Ontario ITC and introduced herself to Candice Rice. "I wanted to know who the Trade Commissioners were and what they could do for me," she says.

Ms. Rice told her about a host of services available to exporters: Web sites, the Export Association, other women in business, and trade centres in the United States. She encouraged Ms. Proud to attend the 1999 Businesswomen's Trade Summit in Toronto, sponsored by Industry Canada. "There were a great many women there who were as enthusiastic as I am, all wanting to survive in business, to export," says Ms. Proud.

And thanks to funding through the Program for Export Market Development, Ms. Proud was able to participate in a recent trade mission to Washington.

In addition, Canadian trade offices in the United States provided Ms. Proud with facilities for meetings and conference calls with potential customers and distributors. As a result of these activities in Detroit and

Buffalo, she broke into the crushed stone market big time. Recently, the company has made progress in the Midwest.

Sometime in the not too distant future, Belmont Rose Granite plans to saw and finish its own granite. At present it ships unfinished granite blocks out of province. "The real opportunities to improve the bottom line are in value-added products," says Ms. Proud. With the continued assistance of the Ontario International Trade Centre, she looks forward to exporting those products.

The coast is clear

"I would definitely encourage all small and medium-sized enterprises who are interested in exporting to contact the Program for Export Market Development," advises Charles Fournier of Baird & Associates. "PEMD was certainly the financial resource we needed to allow us to do what we did; and they were very cooperative, which made for a positive experience."

What Baird & Associates did is expand by exporting consulting services. The firm is a grouping of world-class experts in innovative, cost-effective and environmentally sensitive solutions to coastal engineering projects. As an international leader in coastal research and development, Baird & Associates is uniquely qualified to understand complex water-related problems, develop creative design alternatives and deliver the optimal final design/solution for difficult projects.

Started in 1981, the firm has grown since then and now has four offices: two in Canada (in Ottawa and Oakville, Ontario), one in the United States and one in Chile. In early 1998, Baird & Associates merged with Atria Engineering to create a new and unique team in the field of coastal consulting. Atria's coastal expertise perfectly complemented Baird's practical and innovative coastal and river engineering strengths. In early 1999, they announced the creation of Atria Baird Consultores S.A. to provide services in South America.

Mr. Fournier credits Industry Canada and other Team Canada Inc members and partners for helping with contacts and opening doors. The initial assistance from PEMD went to finance marketing material and business trips essential for establishing and maintaining business relationships. "Working with our Trade Commissioner gave us one-on-one professional service we might not get somewhere else," comments Mr. Fournier. "Our Trade Commissioner helped to keep us focussed on certain areas and helped us with our networking." He adds, "Our PEMD advisor helped us put a plan together and provided us with comments and feedback while giving us taxation and legal advice."

In Chile, says Mr. Fournier, "We were awarded the coastal engineering and design work associated with a new port development. This is Chile's most important port development initiative, and we were successful in large part due to the financial assistance that PEMD provided us."

The people have spoken

"Exporting was always viewed as a necessary part of developing this company," says Tamiyo Tomihiro, Mothership production manager and pattern drafter. "Just from sheer population numbers, the United States is a strong market resource to be tapped by Canadians."

A retail clothing store on College Street in Toronto, Mothership was founded in 1995 by Anita Bacic. In 1997 she started a clothing line labelled "The Mother," sold only at the Mothership location. Ms. Bacic had attended many trade shows to buy stock for her store; now she realized that in order to launch her new wholesale line successfully, she would need to showcase it at one of these trade shows.

Her "The People Have Spoken" clothing label was started in early 1998 specifically for showing at the June 1998 International Fashion Boutique Show in New York City. At this first trade show, a sample line of fall/winter 1998 women's wear was showcased. Next came the spring/summer 1999 line and then the fall/winter 1999 line, which included men's styles. The spring/summer 2000 line was also showcased in New York and had a full men's line as well as a women's line. With every trade show and every season, sales have increased.

Mothership's participation in the first trade show was made possible mainly through funding from the Program for Export Market Development.

"If we did not receive help from PEMD, we would have seriously jeopardized all of the other start-up and production costs needed to get the business under way," says Ms. Tomihiro.

At the Ontario International Trade Centre, Trade Commissioner Candice Rice gave Mothership extensive advice and information. She pointed the business to the Canadian Trade Commissioner Service's InfoExport Web site (**http://www.infoexport.gc.ca**), where the PEMD application form was available for downloading. And Ms. Rice helped Mothership complete the form.

"Any sort of government form is intimidating for the average person, but Candice's receptivity balances it out for us," says Ms. Tomihiro.

Ontario Region Export Development Initiative

To add to Team Canada Inc services available in local communities across southern Ontario, Industry Canada has spearheaded the Ontario Region Export Development Initiative, a pilot project funded by TCI member Human Resources Development Canada (HRDC).

Under the Initiative, Export Advisors have been hired to provide local businesspeople with services, such as export awareness, education, training, development and implementation of export plans, export-readiness assessments, and access to government resources. The Advisors are based in the communities they serve and work out of a host organization.

Cleaning up

In Wyoming, Ontario, Movreen Collins' dream was to run a home-based business that would be financially lucrative and personally fulfilling. The dream turned into reality with Bean'Stock Inc., a producer of all-natural specialty soaps. Today Bean'Stock has a 3000-square-foot facility and employs 11 full- and part-time personnel, plus it contracts out services, such as building display units and cutting soap. Ms. Collins now exports her products to the United States, and she has received inquiries from as far away as Japan and Australia.

"You start with a good idea," says Ms. Collins, "then you detail it in a good business plan." Her original business plan was close to 200 pages but has since been revised to include an export plan. "With over 650 Canadian retail accounts," her Export Advisor and Team Canada Inc partner, Dan Tye, explains, "Movreen felt it was time to enter the U.S. market." After numerous meetings, the two hammered out a fully articulated export plan.

Mr. Tye has continued to provide Bean'Stock with advice, helping with the transition to exporting. Ms. Collins recently secured a number of accounts at the company's first U.S. trade show in Atlanta, Georgia.

"There is a lot of preparation involved when you are getting ready to export; it can be intimidating at times," says Ms. Collins. Questions range from invoicing to dealing with customs officials. Before exporting to the United States, Ms. Collins was cautious. Despite the opportunities of a market about 10 times the size of Canada's, she recognized that many small businesses have failed by expanding too quickly and before really understanding the export market.

"I feel our success is due in part to Dan's assistance in helping us to fully prepare for the U.S. market," says Ms. Collins. "Without this community assistance, I feel that the information our Advisor provided us, although attainable, would have been much more painstaking and possibly quite expensive."

Taking a deep breath

ESSA Inc. President Robert Gibbs maintains, "People are most concerned about two things in life: the quality of air they breathe and the quality of water they drink." Certainly it's true that what we breathe, drink and eat can have a very large overall impact on the quality of our lives.

"As a result of today's energy-efficient tight or closed building construction, the air in our homes and workplace is always 2 to 5 times more polluted than the worst outdoor air, and may even be 100 times more polluted," says Mr. Gibbs. To remedy the problem, ESSA manufactures a filtration system that can be integrated into almost any new air moving equipment, or retrofitted into existing installations. If the building does not have an air moving system, ESSA has self-contained units with their own fans and controls, both manual and infrared remote-controlled.

Originally a basement business producing 10 to 12 units a month, ESSA is now a manufacturing facility, based in Belleville, Ontario, that produces hundreds of units per week. Thousands of these have

been installed abroad, as ESSA exports its products to the United States, the United Kingdom, Australia, Thailand, Malaysia, Indonesia and South Korea. No wonder that little time is left for anything else. "Small businesses are aware of government initiatives but don't have the time to do the research themselves," says Mr. Gibbs. This is where an Export Advisor, part of the Team Canada Inc network, comes in.

ESSA's Export Advisor is Martin Edwards, hired under the Ontario Region Export Development Initiative. According to him, Mr. Gibbs was quite well versed on export matters but needed assistance on other issues, such as finding information on how to have his product tested and verified. Mr. Edwards suggested the Environmental Technology Verification Program, which fosters the growth and marketability of Canada's environmental industry by providing validation and independent verification of performance claims.

"Canada has a vast array of programs," says Mr. Edwards. "We are not simply export advisors; we are facilitators. We are able to get information into the hands of small business owners quickly, so they can continue to do their jobs well."

Brantford company cracks new markets

Karen Seale can't say enough good things about Export Advisor Diane King, Trade Commissioner Brent Court and what they have done for her company. As general manager of Smart Turner Pumps, an industrial pump manufacturer based in Brantford, Ontario, she has seen gross sales rise by an astonishing 700 percent since October 1998. Ms. Seale attributes much of the success to the advice and direction she received from these Team Canada Inc representatives.

Founded in the 1870s, Smart Turner Pumps has had a long and not always successful run. By the 1990s, the company was encountering difficulties despite a good number of aftermarket contacts. New ownership took over in October 1998. According to Ms. Seale, they recognized the opportunities but saw as well the need for significant growth in new markets.

Since then, the Ontario International Trade Centre has helped Smart Turner Pumps bid on large jobs and establish a sales network in the United States. And Canadian consulates in Chicago and Detroit helped the company acquire a list of potential distributors and analyse potential markets.

Today Smart Turner Pumps has a well-defined marketing strategy that includes 20 new distributors in the United States. To expand its growing network overseas, the company continues to explore the possibility of adding distributors in other countries in addition to New Zealand, Guyana and Venezuela. And this is a company that did not have a single distributor in 1998!

The company has become a more technologically savvy marketer. "In the beginning, I didn't even know how to run the Internet," says Ms. Seale. Diane King introduced her to a number of relevant Web sites including Strategis (**http://strategis.gc.ca**) and Merx (**http://www.merx.cebra.com**). Now Ms. Seale routinely communicates and conducts business on the Web. The result is more business and more jobs — particularly for southern Ontario machine shops, to which the company outsources its manufacturing and aftermarket business.

But this is just the beginning, says Ms. Seale. She is currently exploring how the company might benefit from funding provided under the Program for Export Market Development.

Ms. Seale plans to attend a meeting with Export Development Corporation (a Team Canada Inc member) in Toronto to explore the possibilities of exporting Smart Turner Pumps' products to Chile. "To get this sort of business, you have to get in on the ground floor, and that's what this meeting allows us to do," she says.

Ms. Seale's final word: "I can't say enough about how Diane King and Brent Court have gotten me going in the right direction; without them, I would have floundered."

More than one way to cut it

Have you ever done something and thought that there must be an easier way? This is exactly what goes on in Larry Roberton's mind whenever he invents a product. As a teen, for example, he used to help his mother prepare dinner for the family and learned for himself what a struggle it can be to cut through hard vegetables, such as squash, turnip or cabbage.

Years later Mr. Roberton invented Knifeguard. This easy-to-use, lightweight device attaches to most knives, allowing users to push down with both hands when cutting through tough stuff. Today Mr. Roberton's Trenton, Ontario-based company, INVO Innovative Products Inc., markets useful products ranging from Knifeguard and other kitchen gadgets to environmentally friendly earwig traps.

INVO has been supported by Martin Edwards, an Export Advisor hired through the Ontario Region Export Development Initiative.

"Martin has been very helpful," explains Mr. Roberton. "He has given me assistance in reviewing tariff rates for the U.S. and ensuring that my products enter duty free under the North American Free Trade Agreement in accordance with the Rules of Origin." For this purpose, Mr. Edwards worked closely with the Tariffs and Market Access Division of the Department of Foreign Affairs and International Trade. "He also informs me about various programs I might be interested in, such as the New Exporters to Border States [NEBS] program," adds Mr. Roberton.

NEBS is a co-operative program established through the efforts of Team Canada Inc members and partners. A key export education tool, it targets Canadian companies that are incorporated and operating in Canada, have an interest in exporting to the United States, but are not yet doing so on a regular basis. NEBS introduces the essentials of exporting, including practical export information and first-hand exposure to the markets in U.S. border states. Mr. Roberton plans to participate in an upcoming NEBS mission to Buffalo.

From one person inventing and developing useful household items, INVO has blossomed into a thriving business that employs local manufacturers and commissioned sales representatives, graphic artists and printing companies. "With the creation of more great new products and new sales outlets," says Mr. Roberton with pride, "this year's sales will definitely surpass last year's."

Team Canada Inc: Partnerships, Partnerships, Partnerships

In addition to International Trade Centres and Export Advisors, Team Canada Inc supports many unique partnerships to help Canadian businesses succeed in international markets.

These partners are crucial to the success of TCI. Following is a sampling of what they have achieved in Ontario.

Trucking company makes inroads into the United States

Based in Fort Frances, Ontario, Doug Kitowski Trucking has been in expansion mode for the past five years. In fact, operations manager Robert Kitowski says that the company's business has doubled every year during that period. Most of the growth, he says, has been in the United States; and helping to make it possible has been Geoff Gillon of the Rainy River Future Development Corporation, a Team Canada Inc partner.

Currently, Kitowski Trucking has a staff of 15 to 25, and operates six tractor units and 18 trailers. Situated about four hours by road from both Thunder Bay and Winnipeg, the company transports an ever-increasing amount of finished lumber from mills within 300 kilometres of Fort Frances to points south of the Canada–U.S. border. Kitowski trucks go mainly to Minnesota, Wisconsin, the Dakotas, Iowa and other destinations in the U.S. Midwest.

While loads heading south have been plentiful, Mr. Kitowski says the real challenge has been to find material to carry back, or at least part of the way back. Transport companies do not make money when trucks travel empty on return trips. With this in mind and with the overall goal of increasing business generally, Mr. Gillon advised Mr. Kitowski to attend the three-day Northern Networks trade show in Wausau, Wisconsin, in the summer of 1998. "It was a good opportunity for me to meet some big business contacts. I attended seminars and hooked up with the mayor of Wausau and toured some plants," says Mr. Kitowski. And was it productive? "Let me say this," he answers, "the business we got out of it definitely paid for the trip."

Aside from accepting an invitation to the Wausau trade show, Kitowski Trucking has used the services of the Rainy River Future Development Corporation to obtain marketing information. "We find that Geoff Gillon is a good guy to dig up research for us on who's doing what and where," says Mr. Kitowski. He credits Mr. Gillon for helping his company form a profitable business relationship with a major customer operating in the U.S. Midwest. Today, on the return trip to Fort Frances, Kitowski trucks routinely pick up loads in the United States and transport them to Canada.

The Rainy River Future Development Corporation is one of 52 Community Futures Development Corporations (CFDCs) in Ontario supported by Industry Canada and the Federal Economic Development Initiative in Northern Ontario (FedNor). To help Ontario's rural and northern communities expand their economies, CFDCs offer a variety of services, such as export counselling.

Mr. Kitowski won't hesitate to tell you that he is sold on the service provided by the Rainy River Future Development Corporation. When Mr. Gillon recently mentioned to him that he was organizing another trip to Wausau, Mr. Kitowski immediately signed up. In the longer term, he looks forward to taking full advantage of what the Rainy River Future Development Corporation has to offer. He says, "Once you've used the service, it just about becomes a necessity. If you use it, you can benefit from it."

Getting back to the land . . . in a big way

With today's fast pace of life, most people face a high level of stress.

Marc Saint-Onge recognized this as an opportunity. In his home town of Casselman, Ontario, right beneath the feet of residents was a valuable resource: peat. All it took was someone with vision to turn this raw material into a flourishing business that offers its thousands of customers wellness and relaxation.

Golden Moor Inc. markets peat-based Marc Saint-Onge Products, including bath packs, cellulite reduction creams and face masks. President and founder Marc Saint-Onge heads a firm that now does business far beyond his home town. Today, he focusses on technical training to explain how to use his products, and he is also developing foreign markets. "When I began exporting," he recalls, "I had to find resource people in the embassies and markets where I hoped to sell my products." Team Canada Inc smoothed his way.

"I made extensive use of TCI's consulting services, which told me about organizations such as the Export Development Corporation," says Mr. Saint-Onge.

Mr. Saint-Onge also attended the Casselman Small Business Conference and Info-Fair organized by Industry Canada in May 1999. "I was able to learn about the help available from the different levels of government," he says of the event.

That help, Mr. Saint-Onge stresses, has also benefited his community. On his trips around the world he extols the virtues of Casselman peat, raising the region's profile. For any business seeking to penetrate foreign markets, he strongly recommends the missions organized by Team Canada.

Assessing the services offered him, Mr. Saint-Onge says, "The word 'team' describes very well the leadership so essential to Canadian entrepreneurs, provided by Team Canada Inc."

Mirroring Team Canada Inc

Rather than try to re-invent the wheel, it's often best to take as a model something with a proven track record.

That's why Trade Team Niagara decided to model itself on Team Canada Inc.

This regionally based group was established jointly by Niagara College and the Niagara Economic Development and Tourism Corporation (NETC). As a TCI partner, Trade Team Niagara works to expand exports from the Niagara region. For local small and medium-sized enterprises, it offers a full range of export development services, including skills development, market research, export counselling and market entry services. With local partnership support, the college and NETC offer a one-stop service featuring a Global Help Desk, skills development programs (including the Forum for International Trade Training, or FITT) and market entry services.

Under this initiative, Niagara College concentrates on providing the training and counselling needed by firms not yet exporting. Many of these firms are operated by graduates of the college's Self Employment Benefit Program — a Human Resources Development Canada program that offers training, counselling and income support to new entrepreneurs. Graduates and local businesspeople can attend other training courses, such as the Going Global FITT workshops and Hello Neighbour seminars on the basics of exporting. Hello Neighbour is a series of 11 seminars explaining exporting especially for businesses in the arts and crafts, and food and beverage industries.

Niagara College also offers a postgraduate academic program in international trade. Courses are based on the FITT skills workshops, and students in the program undertake internships with local firms, assisting them with their international business development.

For businesses that are already exporting, NETC provides various support services, including sophisticated market entry support. During the first year of operation, many client companies achieved significant exporting success.

As Vice-President for Enterprise and Student Services at Niagara College and Co-Chair of Trade Team Niagara, Martha Casson has had a close-up look at the work being done. She says, "All in all, this partnership is a wonderful example of a broad, regionally based initiative that capitalizes on the leadership, program development and product development resources of Team Canada Inc in its goal to help Canadian businesses to export."

Manufacturing gets a boost

Located in St. Thomas, Ontario, the Entrepreneurial Manufacturing Generator (EMG), is a non-profit foundation created as an incubator to help people who want to start their own manufacturing business.

EMG offers a year-long program, beginning with a three-month intensive academic module taught by professors from the Richard Ivey School of Business at the University of Western Ontario, and by hands-on experts from manufacturing plants in the area. The program takes the best from the Ivey case system, federal and provincial government programs, and industry.

After the program ends, participants receive between two and five years of mentoring and monitoring to cover the critical growth of each manufacturing enterprise. EMG helps with every stage in the process, including writing business plans, seeking capital investment, creating and debugging prototypes, maximizing production efficiencies, and pursuing national and international markets.

Participants are also trained by Export Development Corporation (EDC), a Team Canada Inc member, to be export-ready. Lectures at the EMG facility focus on EDC services, including export credits, global transaction and domestic insurance, documentary credits, direct buyer loans, product financing, leasing lines of credit, note purchases and preshipments. Another TCI member, the Department of Foreign Affairs and International Trade, explains all the aspects of conducting business in a foreign country. Participants learn about the Program for Export Market Development, the Progressive Payments Program, International Letters of Credit and more.

The program is open to potential entrepreneurs with a viable manufacturing idea. Applicants who meet the criteria established by Human Resources Development Canada (HRDC), yet another TCI member, are eligible to have their one-year tuition paid in full and may also receive a 52-week living allowance while in the program. When participants are ready to hire employees, EMG has a direct link to all wage subsidy programs through HRDC. An EMG representative will travel to trade shows and oversee markets to ensure that distribution contracts and export programs are set up specifically to help the company become stabilized and achieve a positive cash flow.

In the two and a half years since the EMG program began, more than 40 new businesses have been created, manufacturing electronic highway signs, dried flowers, landscaping materials made from recycled tires, and many other products.

"Due to the training provided by EMG and its subsequent assistance, we have managed to position ourselves within our industry for expansion and growth, all under two years," says President and CEO James Taylor of Jatati Recovery and Manufacturing Ltd., a firm specializing in the disposal of scrap heavy truck and tractor trailers, and the manufacture of environmentally friendly products for the landscape and industrial sectors.

"This progress can directly be attributed to the program's training and its ongoing mentoring," continues Mr. Taylor. "We are presently exploring our export capabilities, as well as future expansion in operations into the U.S. and abroad."

Appendix

Team Canada Inc Members and Partners in Ontario

Members

Agriculture and Agri-Food Canada
Atlantic Canada Opportunities Agency
Business Development Bank of Canada
Canada Customs and Revenue Agency
Canada Economic Development for Quebec Regions
Canada Mortgage and Housing Corporation
Canadian Commercial Corporation
Canadian International Development Agency
Department of Canadian Heritage
Department of Foreign Affairs and International Trade
Environment Canada
Export Development Corporation
Human Resources Development Canada
Indian and Northern Affairs Canada
Industry Canada
National Farm Products Council
National Research Council Canada
Natural Resources Canada
Public Works and Government Services Canada
Statistics Canada
Transport Canada
Western Economic Diversification Canada

Partners

Alliance of Manufacturers & Exporters of Canada
Asia Pacific Foundation of Canada
Canada–Ontario Business Service Centre
Canadian Bankers Association
Canadian Chamber of Commerce
Canadian Council for the Americas
City of Toronto
Community Futures Development Corporations
Economic Developers Council of Ontario
Entrepreneurial Manufacturing Generator
FedNor
Forum for International Trade Training
Mississauga Board of Trade
Ontario Chamber of Commerce
Ontario Exports Inc. (the Ontario Ministry of Economic Development and Trade)
Ontario Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs
Ontario Ministry of Northern Development and Mines
Ontario Region Export Development Initiative
Toronto Board of Trade
Trade Team Niagara

exportsource.gc.ca

1-888-811-1119

Partenariats à l'œuvre

Équipe Canada inc — Réussites dans la région de l'Ontario

Canada

Table des matières

Avant-propos 1

Centre du commerce international 2

Projet de développement des exportations de la région de l'Ontario 6

Équipe Canada inc : partenariats, partenariats, partenariats 10

Annexe : Membres et partenaires d'Équipe Canada inc en Ontario 14

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le World Wide Web à l'adresse suivante :

http://info.ic.gc.ca/casdereussite

© Sa Majesté la Reine en chef du Canada (Industrie Canada) 2000

N° de catalogue C2-482/2000

ISBN 0-662-64761-9

53004 B

Avant-propos

Dans l'économie mondiale, le commerce est plus important que jamais pour la croissance et l'emploi. Les exportations comptent pour plus de 40 p. 100 du produit intérieur brut canadien et plus de 3 millions de travailleurs canadiens doivent leur emploi directement aux marchés étrangers. Il ne fait aucun doute que le commerce international est très important pour le Canada — et pour l'Ontario, province d'où proviennent plus de la moitié des exportations canadiennes.

Les entreprises de toutes les régions du pays doivent avoir accès à l'information et aux services requis pour tirer parti des occasions d'affaires internationales. Pour ce faire, le gouvernement du Canada a créé Équipe Canada inc (ECI). Ce partenariat des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux aide les entreprises canadiennes à se tailler une place sur les marchés mondiaux.

Les membres et partenaires d'ECI en Ontario sont énumérés en annexe.

Les récits de ce recueil soulignent ce qu'Équipe Canada inc a accompli. Ils ont été recueillis par le Bureau régional de l'Ontario d'Industrie Canada. Voici les membres et partenaires d'ECI qui ont apporté leur aide :

- Centre du commerce international de l'Ontario;
- conseillers à l'exportation embauchés grâce au Projet de développement des exportations de la région de l'Ontario;
- sociétés d'aide au développement des collectivités;
- Équipe Commerce Niagara;
- Entrepreneurial Manufacturing Generator.

Le présent recueil de récits ne constitue qu'un aperçu de ce qu'accomplit Équipe Canada inc. Pour obtenir plus de renseignements sur cette intéressante initiative ainsi que sur les programmes et les services pouvant aider votre entreprise, visitez notre site Web (**exportsource.gc.ca**) ou composez le 1 888 811-1119.

Centre du commerce international

Les Centres du commerce international (CCI) canadiens sont un élément clé d'Équipe Canada inc et une partie intégrante d'Industrie Canada dans toutes les provinces. Ils offrent aux gens d'affaires un perfectionnement des compétences, leur donnent de l'information à propos du marché ainsi que des conseils, en plus de fournir des services aux nouveaux venus sur le marché ainsi que du financement commercial et bien d'autres choses.

Le CCI de l'Ontario est situé à Toronto. Les délégués commerciaux travaillent avec les membres et partenaires d'ECI partout dans la province, et donnent aux sociétés le soutien dont elles ont besoin pour croître et prospérer. Ils travaillent également en étroite collaboration avec les délégués commerciaux des autres CCI ainsi qu'avec ceux des ambassades et consulats du Canada à travers le monde.

Un des services offerts par le CCI est le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Le PDME relève du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et est administré conjointement avec Industrie Canada par les Centres de commerce international. Le Programme vise à augmenter l'exportation de biens et de services canadiens en assumant une partie du coût d'activités que les sociétés ne pourraient ou ne voudraient pas entreprendre seules, ce qui réduit les risques liés à la pénétration d'un marché étranger. La société bénéficiaire rembourse le financement en fonction des ventes additionnelles ou des contrats obtenus.

Matériau de construction canadien révolutionnaire : un succès sur les marchés américains

Le président de la société Nexwood Industries, Dado Suwanda, a un problème que certains manufacturiers débutants seraient bien heureux d'avoir : il n'a plus rien à vendre. Tout ce que Nexwood produira en 2000 est réservé. Et ce succès revient en partie à Équipe Canada inc — en particulier au délégué commercial Brent Court, du Centre de commerce international de l'Ontario, ainsi qu'au Programme de développement des marchés d'exportation.

Évidemment, le fait que le matériau de construction de la société Nexwood est un produit révolutionnaire a joué. Pour produire ce matériau de remplacement au bois de sciage, la société Nexwood mélange du plastique récupéré à de la fibre cellulosique semblable à du bois (sciure de bois ou écorce de riz) et utilise un procédé d'extrusion pour fabriquer des « planches ». Puisque ce produit ne se fragmente pas, ne se déforme pas, ne cloque pas, ne rouille pas et ne pourrit pas, il est idéal pour les applications extérieures, comme les quais, les patios, les trottoirs et les terrasses entourant les piscines.

Depuis sa création il y a quatre ans, la société Nexwood est passée d'un petit groupe de recherche et de développement à une entreprise de fabrication comprenant environ 40 employés de production et huit ingénieurs à Brampton, en Ontario, ainsi qu'une petite équipe de vente à LaSalle, au Québec. La société vend actuellement ses produits au Canada et aux États-Unis, et envisage de s'étendre davantage.

M. Suwanda attribue la croissance des ventes de la société au fait d'avoir réussi à pénétrer le marché américain — avec l'aide du CCI de l'Ontario. Les matériaux de construction sont assujettis à de nombreux codes du bâtiment et à de nombreuses réglementations. Obtenir les approbations pour se conformer à ces codes dans un marché étranger peut être un casse-tête et occasionner des dépenses considérables. Établir des franchises de distribution est aussi tout un défi. « Brent Court a été extrêmement utile à ces deux points de vue », affirme M. Suwanda.

Le CCI a également apporté son aide au chapitre de la commercialisation. En 1997, M. Suwanda a accepté l'invitation du Centre du commerce international de l'Ontario à participer à une mission d'orientation commerciale à Dallas, au Texas. Les relations nouées là-bas ont entraîné des ventes considérables aux États-Unis. Cette année, la société a encore participé à la mission et souhaite assister à des activités semblables pouvant conduire à de nouveaux débouchés.

Le financement assuré par le PDME a été utilisé par la société Nexwood pour payer sa participation aux salons professionnels, produire le matériel publicitaire, régler les coûts associés au processus de conformité aux règlements, et acquitter les frais juridiques.

Aujourd'hui, la société Nexwood, qui vend son produit sur la côte Ouest des États-Unis et dans le Midwest, vise le Sud-Est. Les ventes réalisées aux États-Unis comptent pour environ 90 p. 100 du chiffre d'affaires total de l'entreprise. Et le succès engendre de nouvelles possibilités : « Nous devons maintenant accroître notre capacité de production », déclare M. Suwanda.

Poussée des exportations de Therm-O-Comfort

Paul Reehill, directeur des ventes et du marketing chez Therm-O-Comfort Co. Ltd., a de nombreux déplacements en perspective. Une semaine, il est au Silverdome à Pontiac, au Michigan, pour le salon professionnel du design et de la construction EXPO 2000; la semaine suivante, il est à Palm Springs, en Californie; et dans un mois, il se rend à Columbus, en Ohio. À l'occasion d'un bref arrêt au siège social de Therm-O-Comfort à St. Thomas, en Ontario, M. Reehill signale que la société se trouve au beau milieu d'une campagne publicitaire dynamique, à laquelle Équipe Canada inc apporte une aide vitale grâce à deux délégués commerciaux canadiens : Brent Court, à Toronto, et Tom Quinn, à Détroit. « Ils disposent d'une mine de renseignements précieux qui accélèrent le processus et vous orientent dans la bonne direction », de dire M. Reehill.

Fondée en 1977, la société Therm-O-Comfort produit un isolant cellulosique fabriqué à partir de journaux recyclés à 100 p. 100 et d'autres produits du papier. Elle vend le produit directement à des entrepreneurs en isolation thermique. Le même produit, certains additifs en moins, constitue la base d'un paillis d'hydro-ensemencement; ce produit de couleur verte est utilisé souvent dans les projets domiciliaires en construction pour gazonner, surtout le long d'une chaussée nouvelle.

Therm-O-Comfort a pris part à plusieurs activités parrainées par le Centre du commerce international de l'Ontario, notamment à la réception destinée aux acheteurs qui était offerte par le Canadian Home Centre Show, en octobre 1998, ainsi qu'à la conférence U.S. Outlook, en octobre 1999, et à la foire Construct Canada Export Café, en décembre 1999. La société a fait l'acquisition d'un stand de salon professionnel et a participé plus souvent à des salons chez notre voisin du Sud. « Cela a vraiment valu le coup », déclare M. Reehill.

Le Programme de développement des marchés d'exportation a procuré du financement à cette société. « Le PDME nous a permis d'entrer très rapidement aux États-Unis; c'était le catalyseur dont nous avions besoin pour démarrer », affirme M. Reehill. Ce dernier espère obtenir d'autres fonds du PDME pour aider la société à intensifier ses efforts, surtout à promouvoir aux États-Unis la gamme de produits associés au paillis d'hydro-ensemencement.

La société Therm-O-Comfort a fait bon usage de l'information abondante contenue dans le site Web ExportSource (**exportsource.gc.ca**) ou fournie par les délégués commerciaux. « Si j'ai une question, je n'ai qu'à passer un coup de fil à Détroit, Buffalo ou Toronto, et je ne tarde pas à avoir la réponse. Ils sont vraiment excellents et le soutien est extraordinaire. Je mets mes idées à l'épreuve auprès de Brent Court pour m'assurer que je ne fais pas fausse route, parce qu'une erreur peut être néfaste pour une petite société comme la nôtre », explique M. Reehill.

Chez Therm-O-Comfort, il ne semble pas y avoir eu de ces erreurs, car en 2000, la société s'attend à une augmentation des ventes totales de 25 à 30 p. 100, pour la plupart aux États-Unis. À l'aide des contacts établis par l'entremise du CCI, la société a mis en place un partenariat avec un distributeur qui dessert l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud. La société modernise maintenant son équipement de production en vue de quadrupler sa capacité de production. « L'avenir s'annonce très prometteur », ajoute M. Reehill.

Un soutien solide comme du roc

L'histoire récente de la société Belmont Rose Granite, située à Markham, en Ontario, est en fait celle de la propriétaire, Carole Proud, et de sa relation avec Candice Rice, une déléguée commerciale du Centre de commerce international de l'Ontario. Leur partenariat a été fructueux et a entraîné une augmentation des ventes. Selon M^me^ Proud, « Candice était très intéressée par ce que je faisais, surtout parce que j'étais une femme dans un domaine à prédominance masculine. Je crois que mon attitude l'a impressionnée ».

La société Belmont Rose Granite offre une pierre de granite rose extraite d'une carrière de 400 acres située près de Peterborough, en Ontario. Jamais M^me^ Proud n'aurait imaginé exploiter une carrière un jour. Au début des années 1990, elle exploitait sa propre entreprise de location de matériel. Cette activité l'a amenée à la société Belmont Rose Granite. Elle a tellement aimé le produit qu'elle a acheté l'entreprise. Pour ce qui est des inquiétudes que pose la présence d'une femme dans un milieu supposément réservé aux hommes, elle déclare : « Peu importe que vous ayez un pantalon ou une jupe quand il s'agit de diriger une société prospère. »

Grâce à ses fortes compétences en matière de commercialisation, M^me^ Proud savait qu'elle pouvait faire augmenter les ventes, surtout aux États-Unis, où la société s'est taillé une place sur la côte Est. En 1997, elle est allée au CCI de l'Ontario où elle a fait la connaissance de Candice Rice. « Je voulais savoir ce qu'étaient des délégués commerciaux et ce qu'ils pouvaient faire pour moi », dit-elle.

M^me^ Rice l'informa de la gamme de services à la disposition des exportateurs : les sites Web, l'Export Association, la possibilité de rencontrer d'autres femmes d'affaires et les centres de commerce aux États-Unis. Elle encouragea M^me^ Proud à assister au Sommet commercial des femmes d'affaires Canada — États-Unis 1999, à Toronto, parrainé par Industrie Canada. « Il y avait là une foule de femmes qui étaient aussi enthousiastes que moi, qui voulaient toutes rester en affaires, et exporter leurs produits », dit M^me^ Proud.

Et grâce au financement obtenu par l'entremise du Programme de développement des marchés d'exportation, M^me^ Proud a pu participer récemment à une mission commerciale à Washington.

De plus, les bureaux commerciaux canadiens aux États-Unis ont mis à la disposition de M^me^ Proud des installations pour organiser des rencontres et établir des conférences téléphoniques avec des clients et des

distributeurs potentiels. À la suite de ces activités tenues à Détroit et à Buffalo, elle est arrivée à pénétrer le marché de la pierre concassée. Récemment, la société a accompli des progrès dans le Midwest.

Dans un avenir pas si lointain, la société Belmont Rose Granite prévoit scier son propre granite et s'occuper de la finition. Actuellement, elle expédie des blocs de granite brut à l'extérieur de la province. « Les produits à valeur ajoutée permettraient d'améliorer nettement le bénéfice net », précise M^me^ Proud. Grâce à la collaboration soutenue du Centre de commerce international de l'Ontario, elle espère exporter ces produits.

Arriver à bon port

« J'encourage fortement toutes les petites et moyennes entreprises qui sont intéressées à exporter leurs produits, à entrer en communication avec un représentant du Programme de développement des marchés d'exportation », conseille Charles Fournier, de la société Baird & Associates. « Le PDME était certainement la ressource financière dont nous avions besoin pour faire ce que nous avons fait; en plus les gens ont été très coopératifs, ce qui a contribué à en faire une bonne expérience. »

La société Baird & Associates a pris de l'expansion en exportant des services de consultation. La société regroupe des experts de classe internationale qui proposent des solutions innovatrices, économiques et respectueuses de l'environnement dans des projets d'aménagement du littoral. Leader international dans la recherche et le développement dans ce domaine, la société Baird & Associates est particulièrement qualifiée pour comprendre les problèmes complexes liés à l'eau, concevoir des solutions de rechange innovatrices et trouver des réponses aux problèmes que posent les projets difficiles.

Fondée en 1981, la société possède aujourd'hui quatre bureaux : deux au Canada (à Ottawa et à Oakville, en Ontario), un aux États-Unis et un au Chili. Au début de 1998, la société Baird & Associates a fusionné avec la société Atria Engineering pour créer une équipe nouvelle et unique en la matière. L'expertise de la société Atria dans le domaine complétait à la perfection les forces pratiques et innovatrices de la société Baird en matière d'aménagement du littoral et des rivières. Au début de 1999, on a annoncé la création de la société Atria Baird Consultores S.A. qui desservira l'Amérique du Sud.

M. Fournier attribue à Industrie Canada et à d'autres membres et partenaires d'Équipe Canada inc le mérite d'avoir aidé sa société à établir des contacts et ouvrir des portes. Le PDME a d'abord aidé à financer du matériel de commercialisation et les déplacements essentiels à l'établissement et au maintien de relations d'affaires. « Notre délégué commercial nous a fourni un service professionnel personnalisé que nous n'aurions pas pu avoir ailleurs, commente M. Fournier. Ce délégué commercial nous a incités à nous concentrer sur certains secteurs et nous a épaulés dans la constitution d'un réseau. Il nous a aussi aidés à dresser un plan et nous a donné ses commentaires tout en nous conseillant en matière fiscale et juridique. »

Au Chili, ajoute M. Fournier, « on nous a adjugé le contrat d'aménagement du littoral et le travail de conception associé au développement d'un port. Il s'agit de la plus importante initiative de développement d'un port au Chili, et nous avons réussi à obtenir le contrat en grande partie grâce à l'aide financière que le PDME nous a accordée ».

À la mode de chez nous

« L'exportation a toujours été considérée comme essentielle au développement de ma société, déclare Tamiyo Tomihiro, directrice de la production et créatrice de vêtements de la société Mothership. Étant donné son nombre d'habitants, les États-Unis représentent un énorme marché pour les Canadiens. »

Anita Bacic a fondé un magasin de vente de vêtements au détail, Mothership, situé sur la rue College à Toronto en 1995. En 1997, elle a lancé une collection de vêtements étiquetée « The Mother », vendue uniquement chez Mothership. M^me^ Bacic avait assisté à de nombreux salons professionnels pour acheter du matériel pour son magasin; elle s'est aperçue que pour lancer avec succès sa nouvelle collection destinée aux grossistes, elle devait la présenter à l'un de ces salons professionnels.

Sa collection de vêtements étiquetée « The People Have Spoken » a été créée au début de 1998 pour le International Fashion Boutique Show, de New York, en juin 1998. À ce premier salon professionnel, des échantillons de vêtements pour dames de sa collection automne-hiver 1998 ont été présentés. Ensuite, ce fut la collection printemps-été 1999, puis la collection automne-hiver 1999, qui comprenait des vêtements pour hommes. La collection printemps-été 2000, également présentée à New York, comprenait une collection complète de vêtements pour hommes et une collection pour dames. Après chaque salon et à chaque saison, les ventes ont augmenté.

La participation de Mothership au premier salon professionnel a été rendue possible surtout grâce au financement accordé par le Programme de développement des marchés d'exportation.

« Sans l'aide du PDME, nous n'aurions probablement pas pu assumer les frais de mise en route et les coûts de production nécessaires au démarrage de l'entreprise », dit M^me^ Tomihiro.

Au Centre de commerce international de l'Ontario, la déléguée commerciale Candice Rice a donné de nombreux conseils et renseignements à Mothership. Elle a orienté l'entreprise vers le site Web InfoExport du Service des délégués commerciaux du Canada (**http://www.infoexport.gc.ca**) à partir duquel le formulaire d'inscription au PDME pouvait être téléchargé. M^me^ Rice a ensuite aidé Mothership à remplir le formulaire.

« Pour une personne ordinaire, remplir un formulaire gouvernemental a toujours un côté rébarbatif, mais l'appui de Candice a beaucoup facilité les choses », dit M^me^ Tomihiro.

Projet de développement des exportations de la région de l'Ontario

Pour ajouter aux services qu'offre Équipe Canada inc aux collectivités locales du Sud de l'Ontario, Industrie Canada a mis sur pied le Projet de développement des exportations de la région de l'Ontario, un projet pilote financé par Développement des ressources humaines Canada, membre d'ECI.

Dans le cadre du projet, des conseillers à l'exportation ont été embauchés pour offrir des services aux gens d'affaires locaux, c'est-à-dire les sensibiliser et les former, ainsi que pour les aider à élaborer et à mettre en œuvre des plans d'exportation, à évaluer s'ils sont prêts à exporter et à accéder aux ressources gouvernementales. Les conseillers résident dans les collectivités qu'ils desservent et travaillent à partir d'un organisme d'accueil.

Mousser les ventes

Movreen Collins de Wyoming, en Ontario, rêvait d'exploiter une entreprise à domicile qui serait à la fois rentable et valorisante. Elle a réalisé son rêve en créant Bean'Stock Inc., une entreprise qui produit des savons entièrement naturels. Aujourd'hui, Bean'Stock occupe un établissement de 3 000 pieds carrés et compte 11 employés à plein temps et à temps partiel; l'entreprise sous-traite la construction des présentoirs et la taille des savons, exporte ses produits aux États-Unis et reçoit même des demandes d'aussi loin que le Japon et l'Australie.

« Il faut tout d'abord avoir une bonne idée, dit M^me^ Collins, puis préparer un plan d'affaires détaillé. » Son plan d'affaires original comptait presque 200 pages; il a depuis été révisé pour inclure un plan d'exportation. « L'entreprise comptait plus de 650 comptes de détail au Canada, explique Dan Tye, son conseiller en exportation et partenaire d'Équipe Canada inc, et Movreen trouvait qu'il était temps de pénétrer le marché américain. » Après de nombreuses réunions, ils ont élaboré ensemble un solide plan d'exportation.

M. Tye a continué de conseiller Bean'Stock dans sa transition vers l'exportation. En participant pour la première fois à une foire commerciale américaine — à Atlanta, en Géorgie — M^me^ Collins a trouvé de nouveaux clients.

« Le travail préparatoire qu'on doit faire avant d'être prêt à exporter est considérable et cela peut être rebutant à certains moments », dit M^me^ Collins. Cela va de la facturation à la façon de traiter avec les fonctionnaires des douanes. Avant d'exporter aux États-Unis, M^me^ Collins a fait preuve de prudence. Elle savait que, malgré les débouchés qu'offre ce marché 10 fois plus grand que celui du Canada, beaucoup de petites entreprises qui ont pris de l'expansion trop rapidement s'y sont cassé le nez faute d'avoir bien compris le marché d'exportation.

« Nous devons en partie notre succès à Dan, car il nous a bien préparés pour le marché américain, dit M^me^ Collins. Je crois que, sans le programme d'aide communautaire, il aurait été beaucoup plus difficile d'obtenir les renseignements fournis par notre conseiller même s'ils étaient accessibles, et que cela aurait coûté beaucoup plus cher. »

Respirer à pleins poumons

En tant que président d'ESSA Inc., Robert Gibbs affirme : « Les gens sont principalement préoccupés par deux choses : la qualité de l'air qu'ils respirent et la qualité de l'eau qu'ils boivent. » Il ne fait aucun doute que ce que nous respirons, buvons et mangeons a une grande incidence sur notre qualité de vie.

« À cause des méthodes de construction de bâtiments à haut rendement énergétique, l'air des maisons ou sur les lieux de travail est toujours de 2 à 5 fois plus pollué que le pire air extérieur; il peut même l'être jusqu'à 100 fois », dit M. Gibbs. Pour remédier à ce problème, ESSA fabrique un système de filtration qui peut être intégré à presque n'importe quel nouvel appareil d'aération ou ajouté aux installations existantes. Si le bâtiment ne dispose pas d'un échangeur d'air, ESSA propose des unités autonomes comprenant leurs propres ventilateurs et commandes, qu'elles soient manuelles ou dotées d'une télécommande à infrarouge.

À l'origine, ESSA était une entreprise située dans un sous-sol qui produisait de 10 à 12 unités par mois. Aujourd'hui, elle fabrique des centaines d'unités par semaine à Belleville, en Ontario. Des milliers de ces unités ont été installées à l'étranger puisque ESSA exporte ses produits aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Australie, en Thaïlande, en Malaisie, en Indonésie et en Corée du Sud. Il lui reste donc peu de temps

pour se consacrer à autre chose. « Les petites entreprises sont au courant des initiatives de l'État, mais elles ne disposent pas du temps nécessaire pour faire les recherches elles-mêmes », explique M. Gibbs. C'est là qu'entre en jeu le conseiller à l'exportation du réseau d'Équipe Canada inc.

Celui d'ESSA est Martin Edwards, embauché dans le cadre du Projet de développement des exportations de la région de l'Ontario. Selon ce dernier, M. Gibbs connaissait bien le domaine de l'exportation, mais il avait besoin d'aide sur d'autres plans, par exemple, sur la façon de faire tester et vérifier son produit. M. Edwards lui a suggéré le Programme de vérification des technologies environnementales qui vise à stimuler la croissance et à augmenter la commerciabilité de l'industrie environnementale canadienne, en permettant une validation et une vérification impartiale des allégations de rendement.

« Le Canada dispose d'un large éventail de programmes, dit M. Edwards. Nous ne sommes pas simplement des conseillers en exportation, nous sommes des facilitateurs. Nous sommes en mesure de transmettre rapidement l'information requise aux propriétaires de petites entreprises afin qu'ils puissent continuer de bien faire leur travail. »

Une entreprise de Brantford pénètre de nouveaux marchés

Karen Seale ne tarit pas d'éloges à propos de la conseillère en exportation Diane King, du délégué commercial Brent Court et des services qu'ils ont rendus à son entreprise. En tant que directrice générale de Smart Turner Pumps, entreprise située à Brantford, en Ontario, qui fabrique des pompes industrielles, elle a vu son chiffre d'affaires brut grimper en flèche — 700 p. 100 — depuis octobre 1998. M^me^ Seale attribue cette réussite en grande partie à l'orientation qu'elle a prise grâce aux conseils qu'elle a reçus des représentants d'Équipe Canada inc.

Fondée en 1870, l'entreprise Smart Turner Pumps n'a pas toujours été prospère. Dans les années 1990, elle a fait face à des difficultés malgré ses nombreux contacts dans les marchés secondaires. Elle a changé de mains en octobre 1998; les nouveau propriétaires ont su, selon M^me^ Seale, reconnaître les possibilités, mais ils ont également vu la nécessité d'exploiter de nouveaux marchés.

Depuis, le Centre du commerce international de l'Ontario a aidé l'entreprise Smart Turner Pumps à soumissionner des travaux d'envergure et à établir un réseau de ventes aux États-Unis. Les consulats du Canada à Chicago et à Détroit ont aidé l'entreprise à acquérir une liste de distributeurs éventuels et à analyser les marchés potentiels.

Aujourd'hui, Smart Turner Pumps a une stratégie de commercialisation précise qui comprend 20 nouveaux distributeurs aux États-Unis. Afin d'accroître son réseau en expansion outre-mer, l'entreprise envisage d'ajouter des distributeurs dans d'autres pays en plus de la Nouvelle-Zélande, du Guyana et du Venezuela. Et dire qu'elle n'avait pas un seul distributeur en 1998!

L'entreprise s'est davantage axée sur le marketing technologique. « Au début, je ne savais même pas comment utiliser Internet », confie M^me^ Seale. Diane King lui a fait connaître un nombre de sites intéressants, y compris Strategis (**http://strategis.gc.ca**) et Merx (**http://www.merx.cebra.com**). Aujourd'hui, M^me^ Seale se sert chaque jour du Web pour communiquer et faire des affaires. Le résultat : plus de travail et plus d'emplois — surtout pour les ateliers d'usinage du Sud de l'Ontario auxquelles l'entreprise confie la fabrication de ses produits et de ses pièces de rechange.

Mais ce n'est qu'un début, dit M^me^ Seale qui étudie actuellement comment l'entreprise pourrait bénéficier des fonds du Programme de développement des marchés d'exportation.

M^me^ Seale compte prendre part à la réunion de la Société pour l'expansion des exportations (un membre d'Équipe Canada inc) qui se tiendra à Toronto afin d'évaluer la possibilité d'exporter certains de ses produits au Chili. « Pour obtenir cette part de marché, il faut aller aux sources et c'est ce que la réunion va nous permettre de faire », précise-t-elle.

Pour finir, M^me^ Seale ajoute : « Je ne pourrai jamais assez répéter combien l'aide de Diane King et de Brent Court m'a permis de progresser dans la bonne direction. Sans eux, j'aurais avancé à l'aveuglette. »

Des inventions qui rapportent

Vous est-il déjà arrivé de faire quelque chose, puis de vous demander s'il n'existait pas une façon plus facile de le faire? C'est ainsi que procède Larry Roberton lorsqu'il invente un produit. Par exemple, quand il était adolescent, il aidait sa mère à préparer le dîner pour la famille et il s'est rendu compte à quel point il était difficile de couper certains légumes comme la courge, le navet ou le chou.

Des années plus tard, M. Roberton a inventé le Knifeguard. Il s'agit d'un dispositif léger et facile à utiliser qui s'adapte à la plupart des couteaux et qui permet à l'utilisateur d'appuyer des deux mains pour trancher les aliments les plus coriaces. Aujourd'hui, INVO Innovative Products Inc., l'entreprise de M. Roberton située à Trenton, en Ontario, commercialise une gamme de produits pratiques allant du Knifeguard et autres accessoires de cuisine aux pièges pour perce-oreilles sans danger pour l'environnement.

INVO a reçu l'appui de Martin Edwards, conseiller à l'exportation, embauché dans le cadre du Projet de développement des exportations de la région de l'Ontario.

« L'aide de Martin a été très précieuse, explique M. Roberton. Il m'a prêté main-forte dans l'étude des tarifs douaniers américains, y compris l'exemption s'appliquant à mes produits en vertu des Règles d'origine de l'Accord de libre-échange nord-américain. » Pour ce faire, M. Edwards a travaillé étroitement avec la Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. « Il m'a également donné des renseignements sur différents programmes qui pouvaient être avantageux pour moi, comme le programme des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers [NEEF] », ajoute M. Roberton.

NEEF est un programme coopératif qui a vu le jour grâce aux efforts des membres et partenaires d'Équipe Canada inc. Le programme, outil clé de la formation à l'exportation, s'adresse aux entreprises canadiennes constituées en société, faisant des affaires au Canada et qui souhaitent exporter leurs produits aux États-Unis, mais qui ne le font pas de façon régulière. Le NEEF présente des éléments essentiels, comme des renseignements pratiques sur l'exportation ainsi qu'une information de première main sur les marchés des États frontaliers américains. M. Roberton prévoit participer à la prochaine mission NEEF qui doit se tenir à Buffalo.

L'entreprise INVO, qui n'avait à l'origine qu'une seule personne travaillant à l'invention et à la mise au point d'articles ménagers, est aujourd'hui florissante et fait affaire avec des fabricants locaux et des représentants de commerce à commission, des graphistes et des entreprises d'impression. « Avec la création d'autres produits excellents et la mise sur pied de nouveaux points de vente, ajoute M. Roberton avec fierté, les ventes de cette année dépasseront certainement celles de l'année dernière. »

Équipe Canada inc : partenariats, partenariats, partenariats

Outre les Centres du commerce international et les conseillers à l'exportation, Équipe Canada inc appuie bon nombre de partenariats uniques pour assurer la prospérité des entreprises commerciales canadiennes sur les marchés internationaux.

Ces partenaires sont d'une importance vitale pour le succès d'ECI. Voici quelques exemples de ce qu'ils ont accompli en Ontario.

Une entreprise de camionnage fait ses preuves aux États-Unis

Située à Fort Frances, en Ontario, la société Doug Kitowski Trucking n'a cessé de grandir depuis cinq ans. En fait, selon le directeur de l'exploitation, Robert Kitowski, durant cette période, l'entreprise a doublé ses activités chaque année. Cette croissance, dit-il, est due surtout au marché américain et à l'aide reçue de Geoff Gillon de la Rainy River Future Development Corporation, partenaire d'Équipe Canada inc.

Kitowski Trucking emploie actuellement de 15 à 25 personnes et exploite un parc de 6 tracteurs et de 18 remorques. Située à environ quatre heures de route de Thunder Bay et de Winnipeg, l'entreprise transporte une quantité grandissante de bois de construction ouvré depuis les scieries situées dans un rayon de 300 kilomètres de Fort Frances jusqu'à des points de livraison situés au sud de la frontière Canada — États-Unis. Les camions de Kitowski desservent principalement le Minnesota, le Wisconsin, le Dakota du Nord et le Dakota du Sud, l'Iowa et d'autres régions du Midwest américain.

Si, à l'aller, les camions en direction des États-Unis sont chargés au maximum, le principal défi à relever, selon M. Kitowski, consiste à trouver du matériel à transporter au retour, au moins pour une partie du trajet. Une compagnie de transport est déficitaire si les camions effectuent le retour à vide. C'est en tenant compte de ce facteur et dans le but général d'accroître les activités de l'entreprise que M. Gillon a conseillé à M. Kitowski d'assister au salon professionnel Northern Networks qui s'est tenu durant trois jours à Wausau, au Wisconsin, au cours de l'été 1998. « Il s'agissait d'une belle occasion pour moi d'établir des contacts d'affaires importants. J'ai assisté à des séminaires et j'ai établi de bonnes relations avec le maire de Wausau qui m'a ensuite fait visiter quelques usines », souligne M. Kitowski. Cette stratégie a-t-elle été fructueuse? « Disons que les résultats obtenus ont largement compensé le coût du voyage », de dire celui-ci.

En plus d'accepter l'invitation du salon professionnel de Wausau, Kitowski Trucking a fait appel aux services de la Rainy River Future Development Corporation pour obtenir des renseignements à caractère commercial. « Nous estimons que Geoff Gillon est la personne idéale pour effectuer des recherches et nous indiquer qui fait quoi et quand », dit M. Kitowski. Il reconnaît l'aide que M. Gillon a apportée à son entreprise dans l'établissement de relations d'affaires rentables avec un client important du Midwest américain. Maintenant, les camions de Kitowski qui font le trajet de retour à Fort Frances rapportent toujours au Canada des chargements en provenance des États-Unis.

La Rainy River Future Development Corporation est l'une des 52 sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) en Ontario; celles-ci sont financées par Industrie Canada et l'Initiative fédérale du développement économique du Nord de l'Ontario (FedNor). Afin d'aider les communautés rurales et celles du

Nord de l'Ontario à diversifier leur économie, les SADC offrent, entre autres services, des conseils en matière d'exportation.

M. Kitowski n'hésite pas à clamer sa confiance dans les services offerts par la Rainy River Future Development Corporation. Lorsque M. Gillon lui a appris récemment qu'il organisait un autre voyage à Wausau, M. Kitowski s'est immédiatement inscrit. Il envisage, à long terme, de profiter pleinement de tous les avantages offerts par l'organisme. Il ajoute : « Dès qu'on a eu recours à ce service une fois, on ne peut plus s'en passer. Si on l'utilise, on peut en tirer profit. »

Un retour à la terre... en grand

Pour la plupart des gens, le rythme effréné de la vie se traduit par un niveau de stress élevé.

Voilà où Marc Saint-Onge a trouvé son créneau. Les habitants de Casselman, en Ontario, foulent une ressource inestimable, la boue de tourbe. Il ne manquait qu'un homme de vision pour faire de cette ressource une entreprise florissante, destinée à procurer des moments de bien-être et de détente à des milliers de gens.

Golden Moor Inc. propose les Produits Marc Saint-Onge à base de boue de tourbe, notamment des bains de détente, des crèmes contre la cellulite et des masques pour le visage. Marc Saint-Onge en est le président-fondateur et ses activités sortent largement du cadre de sa collectivité. Il s'occupe aujourd'hui de la formation technique portant sur l'utilisation de ses produits et du développement de son commerce sur les marchés étrangers. « Lorsque je me suis tourné vers l'exportation, il m'a fallu trouver les personnes-ressources dans les ambassades et les marchés où je souhaitais vendre mes produits », de dire M. Saint-Onge. L'appui d'Équipe Canada inc lui a grandement facilité la tâche.

« J'ai utilisé énormément les services de consultation qui m'ont fait connaître des organismes comme la SEE (Société pour l'expansion des exportations) », précise M. Saint-Onge.

M. Saint-Onge a également participé à la Foire-info pour la petite entreprise de Casselman organisée par Industrie Canada en mai 1999. « J'ai eu la chance de me familiariser avec les différents ordres de gouvernement mis à notre disposition pour assurer notre réussite », dit-il à propos de cet événement.

M. Saint-Onge mentionne que l'appui du gouvernement a également profité à sa collectivité. Au cours de ses voyages autour du monde, il a vanté les vertus de la boue de tourbe de Casselman, donnant ainsi une grande visibilité à la région. Il recommande d'ailleurs chaleureusement les voyages organisés par Équipe Canada à toute entreprise cherchant à percer sur les marchés étrangers.

À propos des services reçus, M. Saint-Onge a affirmé que « le mot "équipe" résume très bien le leadership essentiel à l'entrepreneurship canadien au sein d'Équipe Canada inc ».

Emprunt du concept d'Équipe Canada inc

Au lieu de partir de zéro, il est souvent préférable de s'inspirer d'une expérience qui a fait ses preuves. C'est pourquoi le groupe Équipe Commerce Niagara a décidé de prendre exemple sur Équipe Canada inc.

Ce groupe régional a été établi conjointement par le Collège Niagara et la Niagara Economic Development and Tourism Corporation (NETC). À titre de partenaire d'ECI, Équipe Commerce Niagara s'applique à accroître

les exportations de la région du Niagara. L'organisme offre aux petites et moyennes entreprises locales une gamme complète de services d'expansion des exportations, incluant une formation, des études de marché, des conseils en matière d'exportation et des services d'entrée sur le marché. Grâce au soutien du partenariat local, le Collège et la NETC proposent une ressource polyvalente qui englobe un service d'assistance centralisé, des programmes de formation (incluant le Forum pour la formation en commerce international, ou FITT) et les services d'entrée sur le marché.

Dans le cadre de cette initiative, le Collège Niagara assure la formation et fournit les conseils nécessaires aux entreprises qui n'exportent pas encore. Un grand nombre d'entre elles sont gérées par des diplômés du Programme de prestations pour travailleurs autonomes du Collège. Ce programme de Développement des ressources humaines Canada offre une formation, des conseils et un soutien du revenu aux nouveaux entrepreneurs. Les diplômés et les gens d'affaires locaux peuvent suivre d'autres cours de formation, comme les ateliers Horizon le monde — FITT et les séminaires Hello Neighbour, lesquels portent sur les principes fondamentaux de l'exportation. Hello Neighbour est une série de 11 séminaires qui expliquent les divers aspects de l'exportation; ils s'adressent particulièrement aux entreprises d'art et d'artisanat, et à celles de l'industrie des aliments et des boissons.

Le Collège Niagara propose également un programme de formation générale destiné aux titulaires de diplômes en commerce international. Les cours s'inspirent des ateliers sur l'acquisition de compétences du FITT, et les participants font des stages dans des entreprises locales où ils contribuent à leur développement sur le plan du commerce international.

Dans le cas des entreprises qui exportent déjà des produits, la NETC offre divers services de soutien, y compris un service élaboré d'entrée sur le marché. Au cours de leur première année d'exploitation, de nombreuses entreprises clientes ont obtenu des succès notables au chapitre des exportations.

À titre de vice-présidente des services destinés aux entreprises et aux étudiants du Collège Niagara et de coprésidente d'Équipe Commerce Niagara, Martha Casson a pu examiner attentivement le travail réalisé. Selon elle, « dans l'ensemble, ce partenariat est l'exemple parfait d'une vaste initiative régionale qui tire parti des ressources en matière de leadership ainsi que de celles liées à l'élaboration de programmes et au développement de produits, qui sont offertes par Équipe Canada inc dans le but d'aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits ».

Un coup de pouce à la fabrication

Située à St. Thomas, en Ontario, l'Entrepreneurial Manufacturing Generator (EMG), est une fondation sans but lucratif qui sert d'incubateur à quiconque désire lancer une entreprise de fabrication.

L'EMG offre un programme d'un an qui commence par un module théorique intensif de trois mois dont l'enseignement est assuré par les professeurs de la Richard Ivey School of Business à l'Université de Western Ontario, et par des experts des usines de fabrication de la région. Le programme utilise les meilleurs éléments du système d'analyse de cas de la Richard Ivey School of Business ainsi que des programmes des gouvernements fédéral et provincial, et de l'industrie.

Après avoir terminé le programme, les participants sont encadrés et suivis durant deux à cinq ans, la période de croissance critique pour une entreprise de fabrication. L'EMG apporte son soutien à chaque étape, notamment pour la conception de plans d'entreprise, la recherche d'investissements en capital, la création et la mise au point de prototypes, l'optimisation de la production et la pénétration de marchés nationaux et internationaux.

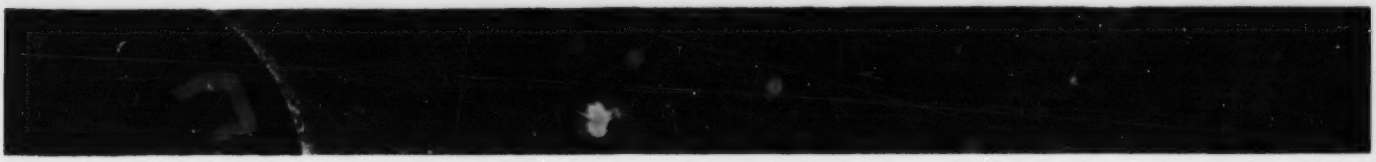
Les participants reçoivent également une formation de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), membre d'Équipe Canada inc, en vue de se préparer à exporter. Des conférences offertes aux locaux de l'EMG mettent l'accent sur les services offerts par la SEE, y compris les crédits à l'exportation, l'assurance sur le marché national et sur les transactions internationales, les crédits documentaires, les prêts directs à l'acheteur, le financement des produits, les marges de crédit sur location, les achat de billets à ordre et les activités avant expédition. Un autre membre d'ECI, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, explique les différentes facettes du commerce avec les pays étrangers. Les participants se familiarisent, entres autres, avec le Programme de développement des marchés d'exportation, le Programme de paiements progressifs et les lettres de crédit internationales.

Le programme est offert aux entrepreneurs potentiels qui ont une idée de fabrication viable. Les candidats qui répondent aux critères établis par Développement des ressources humaines Canada (DRHC), autre membre d'ECI, sont admissibles au paiement intégral de leurs frais de scolarité pour un an et peuvent aussi recevoir une allocation de subsistance de 52 semaines pendant qu'ils participent au programme. Par l'entremise de DRHC, l'EMG permet d'établir un lien direct entre les programmes de subventions salariales et les participants lorsque ceux-ci sont prêts à embaucher des employés. Un représentant de l'EMG visite alors plusieurs salons professionnels et surveille les marchés pour s'assurer que les contrats de distribution et les programmes d'exportation sont établis de manière à aider l'entreprise à devenir stable et rentable.

Depuis le lancement du programme de l'EMG il y a deux ans et demi, plus de 40 nouvelles entreprises ont été créées; elles fabriquent des panneaux de signalisation routière électroniques, des fleurs séchées, du matériel destiné à l'aménagement paysager à partir de pneus recyclés et bien d'autres produits.

« Grâce à la formation donnée par l'EMG et le soutien ultérieur qu'elle assure, nous avons réussi en deux ans à concrétiser l'expansion et la croissance au sein de notre industrie », déclare James Taylor, président-directeur général de la société Jatati Recovery and Manufacturing Ltd., entreprise spécialisée dans la récupération de poids lourds et de camions gros porteurs destinés à la ferraille, et dans la fabrication de produits écologiques destinés à des applications dans le domaine de l'aménagement paysager et de l'industrie.

« Nous attribuons directement ce succès à la formation et à l'encadrement continu assurés par le programme, poursuit M. Taylor. Nous explorons actuellement notre capacité d'exportation, ainsi qu'une expansion éventuelle de nos activités aux États-Unis et à l'étranger. »



Annexe

Membres et partenaires d'Équipe Canada inc en Ontario

Membres

Affaires indiennes et du Nord Canada
Agence canadienne de développement international
Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec
Agence de promotion économique du Canada atlantique
Agriculture et agroalimentaire Canada
Banque de Developpement du Canada
Conseil national de recherches Canada
Conseil national des produits agricoles
Corporation commerciale canadienne
Développement des ressources humaines Canada
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
Environnement Canada
Industrie Canada
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Patrimoine canadien
Ressources naturelles Canada
Revenu Canada
Société canadienne d'hypothèques et de logement
Société pour l'expansion des exportations
Statistique Canada
Transports Canada
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Partenaires

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada
Association des banquiers canadiens
Centre de services aux entreprises Canada Ontario
Chambre de commerce de l'Ontario
Chambre de commerce de Mississauga
Chambre de commerce de Toronto
Chambre de commerce du Canada
Conseil Canadien pour les Amériques
Economic Developers Council of Ontario
Entrepreneurial Manufacturing Generator
Équipe commerce Niagara
FedNor
Fondation Asie Pacifique du Canada
Forum pour la formation en commerce international
Ministère de l'agriculture, de l'alimentation et des affaires rurale de l'Ontario
Ministère du développement du nord et des mines de l'Ontario
Ontario export inc. (Ministère du development économique et du commerce de l'Ontario)
Projet de développement des exportations de la région de l'Ontario
Societé d'aide au développement des collectivités
Ville de Toronto

exportsource.gc.ca

1 888 811-1119